

运营干货 | 一套正确且高效的数据分析体系该如何搭建

在数据驱动的时代下，凭感觉、凭经验做决策的时代已经过去了，作为运营狗需要掌握一定的数据分析能力，从数据中查找问题，分析问题，解决问题。

那么，数据分析是干嘛的呢？运营如何运用数据分析指导产品优化？数据分析的方法又有哪些？下面，盒子菌就和大家来聊聊数据分析的二三事。

一、为什么要做数据分析

伴随数据驱动和精细化运营时代的到来，如何迭代产品功能？如何优化产品转化流程？如何根据用户画像做精准投放？.....面对这一系列问题，你会发现以前行之有效的手法，不再那么可靠，而基于客观的数据进行分析，可以更准确的辅助运营做出决策。

比如流量运营，仅仅关注 PV、UV 等虚荣指标，在现在看来是远远不够。CPC、DAU、平均访问时长、访问深度、跳出率、平均流量转化等更加精细的指标，以及基于这些指标的大规模数据分析，对于用户行为的判断，更具分析意义。

二、什么是数据分析

1. 概念

数据分析，顾名思义，数据+分析，也就是说必须要以数据为先，分析为后。用适当的统计方法对收集来的大量第一手资料和第二手资料进行分析，以求

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

扫码免费领取资料



房中术(www.nblax520.com)专注于男性增大增粗增长、阳痿、早泄、壮阳、延时、强肾、回春、健身。女性缩阴、丰胸、减肥、化妆、瑜伽、保养、产后修复、盆底肌锻炼。两性健康,夫妻按摩,房中术,性姿势,性技巧,性知识等

更多免费教程: 英语学习, 技能提升, PS 教学, 投资赚钱, 音乐教程, 口才教学, 情商提升, 风水教学, 心理学, 摄影知识, 幼儿教育, 书法学习, 记忆力提升等等.....

扫码加微信lax988988领取资料



全站课程下载

课程不断增加

本站现资源容量已超 10T

入群联系 QQ: 167520299 或添加微信: 1131084518 (备注 学习)

阳痿早泄训练
皇室洗髓功视频教学
女人驻颜术
泡妞约炮万元课程
足疗养 SPA 教材
玉蛋功
马氏回春功
房中术张丰川
哲龙全套视频
增大盼你增大
国际男优训练
亚当德永早泄训练
洗髓功真人内部
皇室养生绝学道家洗髓功
【铁牛人会员课】男人必备技能, 理论讲解
实战高清视频
随意控制射精锻炼 视频+图片+文字
价值 1440 元第一性学名著<素女经房中养生
宝典视频>12 部
洗髓功修炼方法视频教学
陈见玉蛋功视频教学 女性缩阴锻炼
男性自然增大增长指南
强性健肾保健操 1-4
道家强肾系统锻炼功法
马氏回春功
12 堂课, 全面掌握男性健康问题 让你重燃自信
联系微信: 1131084518

- 1、东方性经
 - 2、印度 17 式
 - 3、口交技巧 3 部
 - 4、港台性姿势 3 部
 - 5、365 性姿势 6 部
 - 6、泰国性爱密经 17 式
 - 7、花花公子性技巧 6 部
 - 8、阁楼艳星性技巧 7 部
 - 9、古今鸳鸯秘谱全集 7 部
 - 10、夫妻爱侣情趣瑜伽 2 部
 - 11、古代宫廷性保健系列 14 部
 - 12、汉唐宋元明清春宫图真人
 - 13、柔软性爱宝典 日本 9800 课
 - 14、李熙墨 3999 全套课
 - 15、妖精性爱课 2888
 - 16、李银河全套性课
 - 17、领统统性课
 - 18、德勇男性篇
 - 19、德勇男性篇
 - 20、缓慢性爱
 - 21、亚当多体位搭配篇
 - 22、亚当多体位结合篇
 - 23、德勇克服早泄讲座练习
 - 24、德勇以女性为中心得爱抚
 - 25、加藤鹰接吻爱抚舌技
 - 26、加藤鹰指技
 - 27、加藤鹰四十八手入门
 - 28、佐藤潮吹教学
 - 29、佐藤男人体能锻炼+保健品介绍
 - 30、佐藤男人早泄对抗训练
 - 31、阿拉伯延时训练
 32. 田渊正浩秘籍
 33. 异性性快感集中训练教学
 34. 自我愉悦锻炼密宗
 35. 铁牛全套延时训练课
 36. Pc 机锻炼真人视频教学
 37. 印度性经全集 8 部
 38. 21 世纪性爱指南
 39. 香蕉大叔男女训练馆全套
 40. 中美真人性治疗教学+理论
 41. 女性闺房秘术
 42. 幸福玛利亚性课
 43. 陈见如何释放性魅力征服
 44. 性爱技巧讲座全套
 45. 性爱秘籍全套
 46. 性爱误区讲座
 47. 性病讲解大全
 48. 性博士讲座合集
 49. 性健康和性高潮合集
 50. 性教育讲座合集
 51. 性能力课堂合集
 52. 性生活问题解析合集
 53. 意外怀孕和避孕处理课堂
 54. 性感地带探索
 55. 性技巧讲座
 56. 性健康与性卫生讲座
 57. 性生活专家答疑
 58. 性心理与性道德合集
 59. 性爱宝典合集
 60. 性爱技巧合集
 61. 完美性爱演示
 62. 完美性爱技术讲解
- 更多精品等你来解锁哦.....

最大化地发挥数据的价值。是为了提取有用信息和形成结论而对数据加以详细研究和概括总结的过程。

2. 目的

我们使用数据分析，总是想解决某些业务中遇到的问题，驱动业务实现增长，根据我们想要解决的问题类型，我们可将数据分析的目的分为三类：**现状分析，原因分析，预测未来。**

1. 现状分析

现状分析的含义大概可以从两点来看：已经发生的事情和现在正在发生的事情。通过分析告诉你企业的整体运营情况，让你了解企业各项业务的发展及变动情况，对企业运营状态有更深入的了解。

现状分析一般通过日常通报来完成，如日报、周报、月报等形式。

2. 原因分析

经过第一阶段的现状分析，我们可以了解到企业存在的某种隐患，那么我们应该去分析该隐患。举例来说：某产品的注册转化率一定稳定在15%，有一天突然下降为5%以下，这个时候就需要对这天的数据进行分析，找出注册转化率下降的原因，并给出解决办法，这些就是原因分析。

原因分析一般通过专题分析来完成，根据实际运营情况选择针对某一现状进行原因分析。

3. 预测未来

分析了现状，也分析了原因，接下来就需要预测未来。运营者利用已掌

握的数据，用数据分析的方法来预测接下来的发展趋势等。

比如：某电商的七日复购率平均是 30%，现在有第一次购买消费用户 1000 人，监测这些用户的行为，七日看这些人复购率是否达到或者超过 30%，根据数据结果去判断复购的增长率，这就是属于数据分析，预测未来的应用。

预测分析一般通过专题分析来完成，通过在制定季度、年度等计划时进行，其开展的频率没有现状分析及原因分析高。

三、 如何做数据分析

很多刚接触数据分析的小伙伴，不知道怎么做数据分析。要么胡子眉毛一把抓，要么无从下手。这都是缺少分析思路的表现，今天就给大家盘点数据分析的工作流程是什么样的，常用的数据分析方法论和方法具体有哪些。

1. 数据分析流程

数据分析主要包括 6 个既相对独立又互有联系的阶段，依次是：**明确分析目的和思路——数据收集——数据处理——数据分析——数据展现——报告撰写。**



图片来源于网络

1) 明确分析目的和思路

在做任何一件事之前都要有一个明确目的，数据分析也是如此。在进行数据分析之前首先要明确数据分析的目的，知道自己为什么要做数据分析，想要达到什么效果。譬如说，原先的商品落地页的购买转化率比较低，需要使用新的落地页，以提升流量进入后的购买转化率。

2) 数据收集

数据收集是按照确定的数据分析和框架内容，有目的的收集、整合相关数据的一个过程，它是数据分析的一个基础。

数据收集的办法一种是在自家产品的代码中加入“埋点”代码，另一种办法是使用第三方的数据统计工具（比如百度统计）。它们都能够监控到用户在产品中的一系列行为，并将数据保存下来，便于后续分析。

3) 数据处理

数据处理是指对收集到的数据进行加工、整理，以便开展数据分析，它是数据分析前必不可少的阶段。这个过程是数据分析整个过程中时间占比最大的，也在一定程度上取决于数据仓库的搭建和数据质量的保证。

数据处理主要工作包括数据清洗、数据转化、数据抽取、数据合并、数据计算等处理方法，利用这些方法将各种原始数据加工成为数据分析所要求的样式。

4) 数据分析

数据分析是指用适当的分析方法及工具，对处理过的数据进行分析，提取有价值信息，形成有效结论的过程。

到了这个阶段，要能驾驭数据、开展数据分析，就要涉及到工具和方法的使用。一般的数据分析我们可以通过 Excel 完成，而高级的数据分析就要采用专业的分析软件进行了，如 Power-BI、SPSS、R 等数据分析工具。

5) 数据展现

一般情况下，数据分析的结果都是通过图、表的方式来呈现，俗话说：字不如表，表不如图。借助数据展现手段，能更加有效、直观地表述想要呈现的信息、观点和建议。

常用的数据图表包括饼图、柱形图、条形图、折线图、散点图、雷达图等，当然可以对这些图表进一步整理加工，使之变为我们所需要的图形，例如金字塔图、矩阵图、漏斗图、帕累托图等。

6) 报告撰写

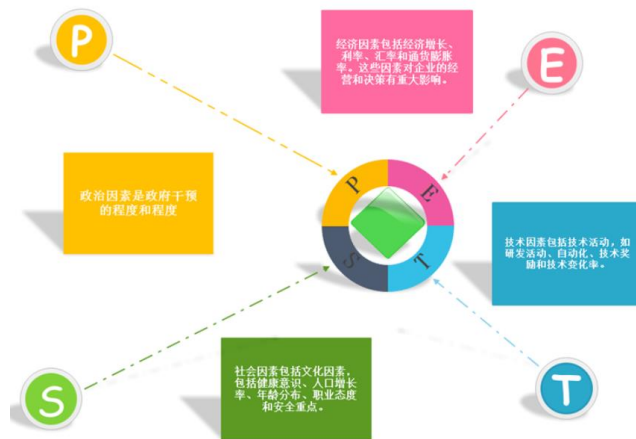
最后阶段，就是撰写数据分析报告，这是对整个数据分析过程的一个总结与呈现。通过报告，把数据分析的起因、过程、结果及建议完整地呈现出来，供决策者参考。一份好的数据分析报告需要满足以下 3 点要求：好的分析框架、明确的结论、提出具有可行性的建议或解决方案。

2. 数据分析的方法论

数据分析的方法论很多，本文就不一一列举了。小编为大家介绍其中比较常见的理论，让大家日后在建立数据分析框架时能应用它们作为指导。

1) PEST 分析法

PEST 分析法是从政治 (Politics)、经济 (Economy)、社会 (Society)、技术 (Technology) 四个方面分析内外环境，适用于宏观环境的分析。而 PEST 分析法能从各个方面比较好的把握宏观环境的现状及变化的趋势，有利于企业对生存发展的机会加以利用，对环境可能带来的威胁及早发现避开。

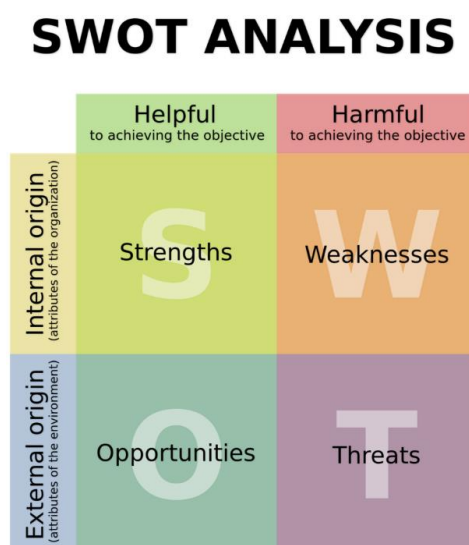


图片来源于网络

PEST 分析法包含的政治、经济、环境和社会 4 点因素，也被称之为“PEST 有害物”，PEST 要求高级管理层具备相关的能力及素养。PEST 作为企业与环境分析的基础工具，与外部总体环境的因素互相结合就可归纳出 SWOT 分析中的机会与威胁。

2) SWOT 分析法

SWOT 分析法（也称 TOWS 分析法、道斯矩阵）即态势分析法，S（strengths）是优势、W（weaknesses）是劣势，O（opportunities）是机会、T（threats）是威胁或风险。



SWOT 分析法是用来确定企业自身的竞争优势、竞争劣势、机会和威胁，从而将公司的战略与公司内部资源、外部环境有机地结合起来的一种科学的分析方法。

运用这种方法，可以对研究对象所处的情景进行全面、系统、准确的研究。通过分析研究对象密切相关的各种主要内部优势、劣势和外部的机会和威胁等，从而得出结论，这个结论通常带有一定的决策性。可以根据结论制定相应的发展战略、计划以及对策等。

3) 5W2H 分析法

如下图，5W2H 分析法是从：Why（为什么）、What（做什么）、Who（谁来做）、When（何时）、Where（何地）、How（如何做）、How much（多少）7个常见的维度分析问题。



该分析方法又称为七何分析法，是一个非常简单、方便又实用的工具。广泛用于企业营销、管理活动，对于决策和执行性的活动措施非常有帮助，也有助于弥补考虑问题的疏漏。

直白的理解，5W2H 法就是一种发现问题、解决问题的方法。

4) 4P 营销理论

4P 营销理论产生于 20 世纪 60 年代的美国，即产品（Product）、价格（Price）、渠道（Place）、推广（Promotion），在营销领域，这种以市场为导向的营销组合理论，被企业应用最普遍。



可以说企业的一切营销动作都是在围绕着 4P 理论进行，也就是将：产品、价格、渠道、推广。通过将四者的结合、协调发展，从而提高企业的市场份额，达到最终获利的目的。

对于手机行业来说，4P 理论应该并不陌生。以 OPPO 为例，它的产品、价格、渠道、推广每一块都值得学习。

- 产品 (product)

对于消费者来说，解决痛点的产品就是好产品。OPPO 的产品策略就是不断满足消费者更高需求，直击痛点。“充电五分钟，通话两小时”、“这一刻，更清晰”的广告语就很好的体现出这一点。

- 价格 (price)

OPPO 在价格的整体策略上市全国统一、严控价格，这种策略不会造成不同渠道的不同价格，某种程度上也限制了线上渠道，如果线上线下同价，消费者更愿意去实体店进行体验后购买，当然了这种方式有利于公司对价格进行管理，另一方面这也使得消费者安心，虽然没有优惠感，但同样也没有吃亏，反倒会对品牌多了一份信任。

- 渠道 (place)

OPPO 的渠道趋于扁平化，“OPPO—省代—代理商—用户”，这其中 OPPO 对渠道合作伙伴以一种捆绑的方式合作，一些合作伙伴持有公司股份，那么这会让渠道伙伴更加用心更尽力去销

售，同样也是与渠道伙伴建立高度的信任，并在经历波动时能稳固地生存下来。

- 推广 (promotion)

OPPO 的营销推广策略是：大力的宣传、大幅地出境，让消费者不用费力地寻找信息，而是触手可得的接受，并且这个接受还是主观的愿意接受。典型的是邀请大量当红偶像为品牌代言，杨幂、李易峰、TFboys、杨洋、迪丽热巴等；赞助多档热播综艺，《奔跑吧兄弟》、《极限挑战》等；还将广告广泛投向了各地人流量大的机场地铁高铁站，这种直接而凌冽的方式让消费者很快地接收到品牌要传达的信息。

5) AARRR 模型

AARRR 模型是所有运营人员都要了解的一个数据模型。著名的《增长黑客》中的数据分析框架，也是以这个模型为基础。

AARRR 从整个用户生命周期入手，包括获取 (Acquisition)、激活 (Activation)、留存 (Retention)、变现 (Revenue) 和传播 (Refer)。



每个环节分别对应生命周期的 5 个重要过程，即从获取用户，到提升活跃度，提升留存率，并获取收入，直至最后形成病毒式传播。

3. 常见的数据分析方法

上面介绍了 5 个经典的分析方法论，它们可以帮我们搭建一个清晰的数据分析框架。那么对于具体的业务场景问题，我们又该怎么办呢？

根据运营的工作的实际需要，下面小编介绍几种数据分析中常用的方法，希望在数据分析的实际应用中能给大家带来帮助。

1) 趋势分析

趋势分析是最简单、最基础，也是最常见的数据监测与数据分析方法。适用于产品核心指标的长期跟踪，比如：点击率、GMV、活跃用户数等。

一般是建立一张数据趋势图，通过直观的数字或趋势图表，可以迅速了解市场、用户或产品特征等；还可以把指标根据不同维度进行切分，定位优化点，有助于决策的准确性和实时性。

以电商类网站为例，如果我们将流量作为第一关键指标。我们将网站的访问用户量（UV）和页面浏览量（PV）等指标汇聚到统一的数据看板（Dashboard），并且实时更新。这样的一个数据看板，核心数字和趋势一目了然。

2) 多维分解

当单一的数字或趋势过于宏观时，我们需要通过不同的维度对于数据进行分解，以获取更加精细的数据洞察。这里的维度包括但不限于浏览器、访问来源、操作系统、广告内容等等，在选择维度时，需要仔细思考其对于分析结果的影响。

举个例子，当监测到网站的跳出率是 0.47、平均访问深度是 4.39、平均访问时长是 0.55 分钟。那么你可以对这些指标进行多维度的拆解，如地区、访问来源、设备、浏览器等等，经过拆分之后你会发现很多思路。

3) 用户分群

针对符合某种特定行为或背景信息的用户，进行特定的优化和分析，就是我们常常讲到的用户分群（segmentation）的手段。

比如在考虑注册转化率的时候，需要区分用户登录平台是 PC 端、平板端还是手机移动端，以及北京、上海、广州、深圳等地的用户群体。这样可以在渠道策略和运营策略上，有针对性地进行优化。

4) 漏斗分析

漏斗分析是我们最常见的数据分析手段之一，广泛应用于网站用户行为分析和 APP 用户行为分析的流量监控、产品目标转化等日常数据运营与数据分析的工作中。例如将漏斗图用于网站中某些关键路径的转化率的分析，不仅能显示用户从进入网站到实现购买的最终转化率，同时还可以展示整个关键路径中每一节点的转化率。

漏斗分析要注意的两个要点：

- 不但要看总体的转化率，还要关注转化过程每一步的转化率；
- 漏斗分析也需要进行多维度拆解，拆解之后可能会发现不同维度下的转化率也有很大差异。

5) 留存分析

人口红利逐渐消退的时代，留存老用户的成本要远远低于获取新用户，所以分析中的留存是非常重要的指标之一。

留存分析是一种用来分析用户参与情况/活跃程度的分析模型，考察进行初始行为的用户中，有多少人会进行后续行为。这是用来衡量产品对用户价值高低的重要方法。每一款产品，每一项服务，都应该核心关注用户的留存，确保做实每一个客户。

衡量留存的常见指标有：次日留存率、7 日留存率、30 日留存率等等。

6) A/B 测试

增长黑客的一个主要思想之一，是不要做一个大而全的东西，而是不断做出能够快速验证的小而精的东西。快速验证，那如何验证呢？主要方法就是 AB 测试。

A/B 测试是为了达到一个目标，采取了两套方案，通过实验观察两组方案的数据效果，判断两组方案的好坏。

例如，谷歌对于搜索结果的显示，会制定多种不同的方案（包括文案标题，字体大小，颜色等等），不断来优化搜索结果中广告的点击率。



要进行 A/B 测试需要注意的一点，A/B 测试之前最好有 A/A 测试或者类似准备。什么是 A/A 测试？A/A 测试是评估两个实验组是否是处于相同的水平，这样 A/B 测试才有意义。

四、 数据分析常见的谬误

在数据分析的过程中，即使是很有经验的数据分析人员也必须提防数据谬误，了解这些错误类型可以避免在分析时造成的灾难。

1. 数据偏见

一个人应该保持中立并且不要爱上你的假设是绝对必要的。—— David Douglass, 美国物理学家

在分析数据时受个人偏见和动机的影响，即仅选择支持你声明的数据，同时丢弃不支持声明的部分。“数据偏见”将让数据的客观性荡然无存。

避免这种谬误的方法是在分析数据时，尽可能收集相关数据，并询问他人意见。

2. 采样偏差

从并不具备代表性的数据中得出结论。举例来讲，一款互联网圈的人几乎不用的新闻资讯 APP，为什么这 APP 还能有这么大浏览量？

所以当分析数据时，一个很重要的步骤是问一下你自己有什么缺失的数据。有时可能没办法掌握数据的整体情况就是因为它们只反映了一部分。

3. 错误因果关系

在数据分析时很容易将两个事件同时发生（相关），判断为因果关系。

避免这种谬误的方法是，收集更多数据并查看可能的第三方原因，有时会发现他们的相关关系可能与第三个独立因子相关，而不是彼此相关。

4. 辛普森悖论

在两个相差较多的分组数据相加时，在分组比较中都占优势的一方，会在总评中反而是失势的一方。

避免“辛普森悖论”给我们带来的误区，就需要斟酌个别分组的权重，以一定的系数去消除以分组资料基数差异所造成的影响。

五、 写在最后

纸上得来终觉浅。以上内容仅是提供了基础的框架和思路，各位想要真正掌握数据分析

这一技能还需要将其应用到实际工作中，实践出真知。

考研资料：数学、英语、政治、管综、西综、法硕等（整合各大机构）
英语类：四六级万词班专四专八雅思等
财经类：初级会计、中级会计、注册会计师、税务师、会计实操、证券从业、基金从业、资产评估、初级审
公务员：国考、省考、事业单位、军队文职、三支一扶微信 2270291360
银行：银行招聘、笔试、面试

教师资格：小学、中学、教师招聘面试
建筑：一建、二建、消防、造价
法考：主观题、客观题
多平台网课：涵盖职场、办公技能、编程、文案写作、情感心理、穿搭技巧、理财投资健身减肥摄影技术等优质内容
精选资料：Excel 教程、PPT 模板、简历模板、PS 教程、PPT 教程、素描、烹饪、小语种、CAD 教程、PR 教程、UI

课程、自媒体、写作、计算机二级、钢琴、Python、书法、吉他、kindle 电子书、演讲.....持续更新中...
押题：提供考前冲刺押题（初级会计、中级会计、注册会计师、一建、二建、教资、四六级、证券、基金、期货等等），麻麻再也不用担心我考不过了。
 资料领取微信：**1131084518**
行业报告：20000 份+持续更新

英语四六级备考资料	计算机二级备考资料	150 所高校考研专业课资料
两小时搞定毛概马原思修近代史纲	高数(微积分)+线性代数+概率论	素描 0 基础入门教程
教师资格证全套备考资料	普通话考试资料礼包	书法教程微信 2270291360
大学生英语竞赛备考资料	大学生数学竞赛备考资料	1000 份各行业营销策划方案合集
挑战杯/创青春/互联网+竞赛资料	电子设计竞赛必备资料	街舞 0 基础入门教程
托福雅思备考资料	大学物理学科攻略合集	动漫自学教程
SCI 最全写作攻略	TEM4/TEM8 专四专八备考资料	教师资格证面试试讲万能模板
360 份精美简历模板	数学建模 0 基础从入门到精通	100 套快闪 PPT 模板
Vlog 制作最全攻略	超强 PR 模板	42 套卡通风 PPT 模板
PS 零基础教程微信 1131084518	PS 高级技能教程	63 套酷炫科技 PPT 模板
好用到极致的 PPT 素材	128 套中国风 PPT 模板	32 套 MBE 风格 PPT 模板
327 套水彩风 PPT 模板	295 套手绘风 PPT 模板	54 套毕业答辩专属 PPT
196 套日系和风 PPT 模板	82 套文艺清新 PPT 模板	57 套思维导图 PPT 模板
163 套学术答辩 PPT 模板	53 套北欧风 PPT 模板	34 套温暖治愈系 PPT 模板
118 套国潮风 PPT 模板	30 套仙系古风 PPT	126 套黑板风 PPT 模板
114 套星空风格 PPT 模板	192 套欧美商务风 PPT 模板	42 套绚丽晕染风 PPT
50 套精美 INS 风 PPT 模板	56 套水墨风 PPT 模板	137 套清爽夏日风 PPT 模板
98 套森系 PPT 模板	25 套简约通用 PPT 模板	记忆力训练教程
300 套教学说课 PPT 模板	123 套医学护理 PPT 模板	AE 动态模板微信 2270291360
毕业论文资料礼包	教师资格证重点笔记+易错题集	表情包制作教程
吉他自学教程（送 6000 谱）	钢琴自学教程（送 1000 谱）	区块链从入门到精通资料
2000 部 TED 演讲视频合集	Excel 从入门到精通自学教程	单片机教程
230 套可视化 Excel 模板	1000 款 PR 预设+音效	1000 份实习报告模板
手绘自学教程微信 1131084518	单反从入门到精通教程	人力资源管理师备考资料
英语口语自学攻略	粤语 0 基础从入门到精通教程	证券从业资格考试备考资料
日语自学教程	韩语自学教程	PHP 从入门到精通教程
法语学习资料	西班牙语学习资料	炒股+投资理财从入门到精通教程
全国翻译专业资格考试备考资料	BEC 初级+中级+高级全套备考资料	大数据学习资料
SPSS 自学必备教程	Origin 自学必备教程	会计实操资料
LaTeX 全套教程+模板	EndNote 教程+模板	小提琴 0 基础入门自学教程
GRE 超全备考资料	200 份医学习题合集	司考备考资料

上万 GB 教学资料 (均全套, 非杂乱) 免费领取微信 1131084518

《闪电式百万富翁》实战版+升级版

易经+道德经+易学名师全集+风水学+算命学+起名+++等等 (全套 1000 多 GB)

心理学+NLP 教练技术+精神分析+亲子家庭教育+催眠+++等等 (更新超 2000GB)

大学-已更新至 9333 个课程+高中+初中+小学-全套资料 (超过 2 万 GB)

陈安之	曾仕强	马云	杜云生	翟鸿燊	刘一秒	俞凌雄
王健林	余世维	雷军	周文强	安东尼罗宾	董明珠	李嘉诚
徐鹤宁	冯晓强	李践	刘克亚	罗伯特清崎	戴志强	李伟贤
苏引华	史玉柱	李强	俞敏洪	杰亚伯拉罕	周鸿祎	唐骏
梁凯恩	陈永亮	傅佩荣	贾长松	易发久	李彦宏	湖畔大学
李开复	慕泉	悟空道场	魏星	姬剑晶	其他名师全集	其他资料下载
王兴	王智华	智多星	陈文强	周导		微信 2270291360
泡妞	撩汉	泡仔	房中术	性福课		泡妞撩汉性福合集

注: 太多了, 无法全部一一列出。。。

全套专题系列【微信 1131084518】

记忆力训练	形象礼仪	健康养生	企业管理	沟通技巧
演讲与口才	经理修炼	MBA 讲座	时间管理	战略经营
企业文化	销售心理	管理素质	国学讲座	执行力
团队管理	领导艺术	员工激励	潜能激发	谈判技巧
绩效管理	薪酬管理	43 份直销制度	电话销售	人力管理
客户服务	创业指南	市场营销	餐饮管理	保险讲座
品牌营销	酒店管理	汽车 4S 店	众筹资料	销售技巧

兴趣爱好:	钓鱼教程	魔术教学	炒股教学	美术教学	书法教学
音乐乐器:	萨克斯教学	电子琴教学	小提琴	古筝教学	钢琴教学
	吉他教学				
体育运动:	篮球教学	足球教学	羽毛球教学	乒乓球教学	太极拳教学
	围棋教学	高尔夫球			
生活实用:	插花教学	茶艺-茶道	唱歌教学	单反相机摄影	毛线编织
	小吃+美食				
语言学习:	英语				
电脑 IT:	办公 office	PS 美工教学			

暗号: 666

免费领取资料微信

1131084518

微信1131084518

撩汉liaohan.net

最好资源zuihaoziyuan.com



如果群里报告过期

请加**微信**联系我索取最新

- 1、每日微信群内分享**7+**最新重磅报告;
- 2、每日分享当日**华尔街日报、金融时报**
- 3、**如果看到群里报告过期了，请扫码联系**
- 4、行研报告均为公开版，权利归原作者所有，仅分发做内部学习

扫一扫二维码后台回复 加群

加入“研究报告”微信报告群。

